

六投资大佬齐聚泉城论剑

山东创客迎来史上最强创业路演,3个路演项目脱颖而出

自中国泰山创业峰会的创业项目征集启动以来,引爆了山东省的创业圈,会务组在几天内接到了百余个创业项目的申请。这些企业来自于全省各地,涵盖了高科技、医疗、旅游、教育、环保等各大领域。经专家评审团对所有报名项目层层筛选,最终3家企业脱颖而出,而且出席本次峰会的6位资本大佬名单也最终确定。

本报记者 刘相华 韩笑

12月1日 不见不散

3个路演项目 有创新性代表性

6家投资机构 应邀出席



汤大杰



杨志龙



华中炜



王峰



李帅帅



彭亮

初创期的企业价值最受资本关注

创投资本持续流向新兴产业,互联网最受青睐

本报济南11月29日讯(记者 韩笑 李虎) 本报与团省委联合举办的“青春创业·齐鲁讲堂”第十三期活动再次吹响“集结号”,25日下午2点,鲁信创投集团副总经理、黄河三角洲产业投资基金董事长刘伯哲围绕“投资机构如何实现创业项目增值”这个主题与创客团成员进行了线下互动交流。

刘伯哲说,如今逐渐成熟的创业投资市场更看重企业发展早期的价值投资,导致投资轮次前移,投资规模增速放缓。投资行业方面,资本持续流向新兴产业,互联网行业投资排名第一。前三季度投资规模超160亿美元,与2014年全年投资额水平相当,共发生投资2188起。

“每个项目的投资都需要经过项目接洽、初步筛选、尽职调查、商务谈判、投资分析、投资决策、投资执行这七个步骤。”刘伯哲说,投资机

构会通过投资银行与管理咨询的双轮驱动,推动创业企业成长,创造价值。

而实际上,投资人平均每收到100份商业计划书,只有5至10份商业计划书会受到重视进行调查,最后只有1个项目可能被投资。

投资机构如何实现项目增值?刘伯哲说,创投公司本着参股不控股的原则进行投资,是资本投资人,但不做产业投资人。此外,投资机构会引入财务顾问、中介机构,辅助企业实现上市,引入新的战略投资者,提供后续融资资源,还将提供人力资源、市场拓展、技术研发、财务管理、公司治理、内部运营、战略规划等全方位增值服务,通过管理上的升级来帮助企业实现增值。

“我的企业尚处于初创期,在写商业计划书的时候,有一个很大的困惑,那就是如何为自己的公司估值。”活

第二届“中国泰山创业峰会”,由山东省就业促进会和齐鲁晚报主办,山东省劳动就业办公室、山东日新传媒有限责任公司承办。峰会致力于搭建创业理念的交流、创业政策的研讨平台,并帮助优秀创业项目进行融资合作。

本次峰会会期1天,分为主题演讲、专题讨论、项目路演三个阶段。除报名参加当天

式上线。自在信息计划融资500万元至800万元,用于停车智能系统和宣传推广费用。

青岛奈琦尔生物科技有限公司是专业从事海洋生物物质新材料——海藻纤维、天然生物物质新材料——玉米纤维应用研发产业化成果转化的公司。其融资项目是科技部863项目“海藻资源制取纤维及制品关键技术开

截至目前,6位投资界的大佬都已经应邀出席,他们是前海勤智国际资本管理有限公司总裁汤大杰、浙商创投合伙人杨志龙、华创证券总经理助理华中炜、山东开来投资有限公司董事长王峰、深创投山东区投资总监李帅帅、问股科技有限

的路演之外,峰会也将开放100个参会席位,对全省优秀的创客和投资人免费开放。

观众报名有三种报名方式:第一拨打0531-85193838报名;第二通过微信公众号搜索“创客齐鲁”,在“活动”频道“泰山创业峰会”一栏进行线上报名;第三加入齐鲁晚报创客团QQ群(群号:365214320),@群管理员韩笑报名。

发”——后道应用研发产业化成果转化项目。

菏泽远浩广告装饰工程有限公司以其创新的发展模式,得到了评审团的一致好评,公司通过线上的优居客互动平台,实现客户在线上免费咨询,免费设计、免费量房等服务。同时建立体验中心,让顾客获得现场体验、建材选择、风格选择等尊贵的服务。

公司创始人彭亮。

什么样的领域值得投资?什么样的领域有发展潜力?什么样的领域短期内就可以看到投资收益?本届峰会上6位投资大佬的精彩点评,以及传递出的诸多信息,也是广大创客最为关注的内容。

创业知识汇

不同融资阶段

创业公司是如何估值的

在互联网行业的估值方法里,常用的有P/E(市盈率)、P/S(市销率)、P/GMV(市值/交易流水)、P/订单量、P/用户数,等等。到底在什么时候应该用什么估值方法,一直是业界争论不休的问题。本文希望找到各种估值方法的内部关系,并提出一些建设性的看法。

天使轮:公司由一个连续创业者创办,创办之初获得了天使投资。

A轮:1年后公司获得A轮,此时公司MAU(月活)达到50万人,ARPU(单用户贡献)为0元,收入为0。

A+轮:A轮后公司用户数发展迅猛,半年后公司获得A+轮,此时公司MAU达到500万人,ARPU为1元。公司开始有一定的收入(500万元),是因为开始通过广告手段获得少量的流量变现。

B轮:1年后公司再次获得B轮,此时公司MAU已经达到1500万人,ARPU为5元,公司收入已经达到7500万元。ARPU不断提高,是因为公司已经在广告、游戏等方式找到了有效的变现方法。

C轮:1年后公司获得C轮融资,此时公司MAU为3000万人,ARPU为10元,公司在广告、游戏、电商、会员等各种变现方式多点开花。公司此时收入达到3亿元,另外公司已经开始盈利,假设有20%的净利率,为6000万。

IPO:以后公司每年保持收入和利润30-50%的稳定增长,并在C轮1年后上市。

这是一个典型的优秀互联网企业的融资历程,由连续创业者创办,每一轮都获得著名VC投资,成立五年左右上市。这个公司身上,可以看到陌陌等互联网公司的影子。公司每一轮的估值是怎么计算的呢?

我们再做一些假设,按时间顺序倒着来讲:

IPO:上市后,公众资本市场给了公司50倍市盈率。细心而专业的读者会立即反应过来,这个公司的股票投资价值不大了,PEG>1(市盈率/增长),看来最好的投资时点还是在私募阶段,钱都被VC和PE们挣了。

C轮的时候,不同的投资机构给了公司不同的估值,有的是50倍P/E,有的是10倍P/S,有的是单个月活估100元人民币,但最终估值都是30亿。不信大家可以算算。每种估值方法都很有逻辑的:一个拟上创业板的公司给50倍市盈率,没问题吧;一个典型的互联网公司给10倍市销率,在美国很流行吧?或者一个用户给15-20美元的估值,看看facebook,twitter等几个公司的估值,再打点折扣。

B轮的时候,不同的投资机构给了不同的估值方法,分歧开始出来了:某个机构只会按P/E估值,他给了公司50倍市盈率,但公司没有利润,所以公司估值为0;某个机构按P/S估值,他给了公司10倍市销率,所以公司估值10×0.75亿=7.5亿;某个机构按P/MAU估值,他给每个MAU 100元人民币,所以公司估值达100元×1500万人=15亿。不同的估值方法,差异居然这么大!看来,此时P/E估值方法已经失效了,但P/S、P/MAU继续适用,但估出来的价格整整差了一倍!假设公司最终是在7.5-15亿之间选了一个中间值10亿,接受了VC的投资。

A轮的时候,P/E、P/S都失效了,但如果继续按每个用户100元估值,公司还能有100元/人×500万人=5亿估值。此时能看懂公司的VC比较少,大多数VC顾虑都很多,但公司选择了一个水平很高的,敢按P/MAU估值,也坚信公司未来会产生收入的VC,按5亿估值接受了投资。

在天使轮的时候,公司用户、收入、利润啥都没有,P/E、P/S、P/MAU都失效了,是怎么估值的呢?公司需要几百万元启动,由于创始人是著名创业者,所以VC都多投了一点,那就给2000万吧,再谈个不能太少不能太多的比例,20%,最后按1亿估值成交。 来源:投资界



齐鲁讲堂主讲嘉宾在与创客团成员交流互动。 本报记者 戴伟 摄

动现场,一位创客问道。刘伯哲认为,早期创业公司,尤其是还没有成型的,没有现金流的公司的估值,是很难确定出一道公式,主观性较大。

“在这种情况下,可以找到同类型的上市公司作为参

考。或者搞清楚,自己公司的核心竞争力在哪里,有多少专利、技术、发明等原始投入。此外,也可以根据公司未来的发展潜力,与投资人相互谈判,确定公司的估值和定价。”刘伯哲说道。



请关注
二创
维客
码汇